

# 店铺销售额拦腰截断？转化率高开低走？那你店铺人群优化好了吗？拼多多代运营

产品名称	店铺销售额拦腰截断？转化率高开低走？那你店铺人群优化好了吗？拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

今天跟大家聊聊精准定位人群这件事！

在此之前，请反思你的店铺是否有这些问题：

- 1、上完秒杀、九块九等大流量活动之后，订单量掉的特别猛
- 2、店铺流量在增长，转化率却高开低走
- 3、直通车点击率上不去

.....

朋友们，如果你有这些困扰，八成是你的店铺人群没找准，跑偏了...

接下来上点干货

大家都知道千人千面，简单讲是个性化推荐机制，有很多商家会头痛于它的琢磨不透，变幻不定。但是当你吃透其中的规律，就会发现这是中小卖家的福音！

所谓精准的人群，其实就是人群标签和商品标签互相匹配。

先给大家解释一下什么是人群标签，什么是店铺标签？

### 一、人群标签

人群标签主要由三个部分组成：

(1) 人群的基础习惯标签。也就是个人的基础信息，例如年龄，地域，性别，消费能力

(2) 习惯标签。也就是该人群的购物喜好习惯，例如“折扣/低价偏好人群”、“高品质偏好人群”“爆品偏好人群”“新品偏好人群”“高消费人群”“平台活跃人群”等等...

(3) 临时/近期行为标签。主要根据个人近期浏览、收藏、购买得出的临时标签。例如“商品潜力人群”“相似商品定向”“访客重定向”“相似店铺定向”“叶子类目定向”

## 二、店铺标签

(1) 主营类目；

(2) 店铺基础信息，装修风格；

(3) 店铺基本信息+所有的产品标签=店铺标签

通过上面两个解释，大家不难看出，相比于杂货铺，小而美的风格统一的店铺更容易得到搜索引擎的青睐，也更容易获得精准的人群，精准人群下的流量转化率是非常理想的！

看到这里，大家肯定也很想知道，如何找到自己店铺的精准人群，找到之后如何去放大这部分人群的量，请往下看。

大家都知道直通车是一个引流工具，不但可以测词，也可以测图还可以测人群，没错，这一步我们就要用到直通车去找答案，这边教大家一些不同店铺阶段应该要测哪些人群

1、新品期：该阶段以提升计划点击率和投产为目标。主要选择适合新品的人群定向，例如“新品偏好人群”、“相似商品定向”、“叶子类目定向”、“平台活跃人群”，初始溢价建议在10%。

2、统计新品期测试人群的数据，分析不同人群的效果，剔除掉点击率低，投产低，收藏量低的人群，对数据较好的人群提升溢价。

(4) 在宝贝有了一定的销量基础和店铺粉丝后，可以增加“商品潜力人群”“访客重定向”这两个和本店宝贝发生过历史交集的人群。同样的溢价10%去测试。